

eRed Folder : [Previous Doc](#) [Next Doc](#) [Go to Doc#](#)
[First Hit](#)☐

P32: Entry 3 of 6

File: JPAB

Nov 4, 1997

PUB-NO: JP409288452A

DOCUMENT-IDENTIFIER: JP 09288453 A

TITLE: DIAGNOSTIC SET FOR RECOMMENDATION OF MERCHANDISE

PUBN-DATE: November 4, 1997

INVENTOR-INFORMATION:

NAME

USNO, MIKIYA

COUNTRY

INT-CL (IPC): G09F 5/04; G09F 3/20

ABSTRACT:

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide a diagnostic set for recommendation of merchandise which allows the rapid selection and recommendation of the exact merchandise meeting the customer's requirements from plural pieces of the merchandise having approximate efficacy by such a method satisfying the customer's activity as well.

SOLUTION: A theme display sheet A which consists of a cardboard 4 and is displayed with 12 pieces of themes 8 formed by extracting 4 pieces each per one kind of foundation in random arrangement on its front surface, a transparent pressure sensitive discoloration sheet B set in such a manner that a pressed part discolors when pressed from a front surface side and the discoloration disappears and the original state is restored when this sheet is peeled from the theme display sheet A and a transparent merchandise specification sheet C which is provided with theme check parts 10 in the position respectively superposed on the display positions of the respective themes 8 of the theme display sheet A visible through the pressure sensitive discoloration sheet B and is attached with symbol rings 11 having the efficiency capable of solving the themes and indicating the kinds of the foundations in the respective theme check parts 10 are combined.

COPYRIGHT: (C) 1997, JPO

[Previous Doc](#) [Next Doc](#) [Go to Doc#](#)

(10) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開平9-288453

(43) 公開日 平成9年(1997)11月4日

(51) Int. Cl. ⁶	識別記号	庁内整理番号	F I	技術表示箇所
G 0 9 F	5/04		G 0 9 F	A
	3/20			

審査請求 未請求 請求項の数 1 O L (全 6 頁)

(21) 出願番号 特願平8-161265

(22) 出願日 平成8年(1996)4月23日

(71) 出願人 000000052

織紡株式会社

東京都墨田区墨田五丁目17番4号

(72) 発明者 上野 幹也

神奈川県川崎市中原区小杉町1-520-23
-233

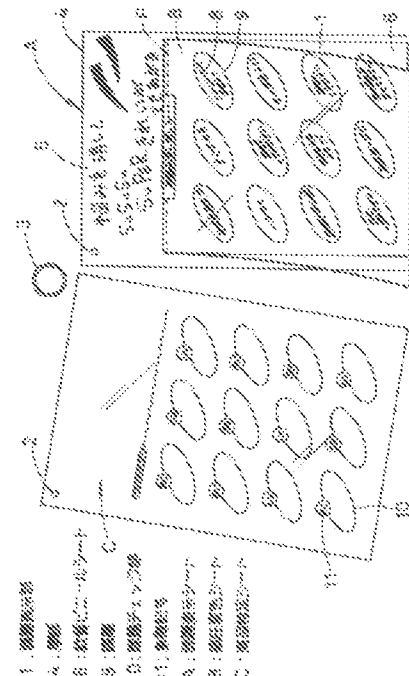
(74) 代理人 弁護士 西藤 征彦

(54) 【発明の名称】 商品推奨用診断セット

(57) 【要約】 (修正有)

【課題】効能が近似する複数商品から、顧客のニーズに合った的確な商品を、短時間で、しかも顧客の能動性をも誘発させるような方法で選択し推奨することのできる商品推奨用診断セットを提供する。

【解決手段】導紙4からなり、その表面に、ファンデーション一種類につき4個ずつ抽出してなる12個の課題8が、ランダムな配置で表示された課題表示シートAと、表面側から押圧を受けるとその押圧部が変色し、課題表示シートAから剥がされると上記変色が消えて元に戻るよう設定された透明な感圧変色シートBと、上記感圧変色シートBを透かして見える課題表示シートAの各課題8の表示位置とそれぞれ重なる位置に課題チェック部10が設けられ、各課題チェック部10に、その課題を解決しようとする効能を備えたファンデーションの種類を示す象徴記号11がそれぞれ付されている透明な商品特定シートCとを組み合わせた。



1

2

【特許請求の範囲】

【請求項1】 効能の異なる n 種類の商品のうち、いずれか一つを推奨するために用いられる商品推奨用診断セットであって、剛性シートからなり、その表面に、上記 n 種類の商品のそれぞれの効能によって解決もしくは改善される課題を、商品一種類につき a （ a は正の整数）個ずつ抽出してなる $n \times a$ 個の課題が、ランダムな配置で表示された課題表示シート（A）と、上記課題表示シート（A）の課題表示部に重ねられ、表面側から押圧を受けるとその押圧部が変色し、課題表示シート（A）から剥がされると上記変色が消えて元に戻るよう設定された透明な感圧変色シート（B）と、上記課題表示シート（A）に重ねられた感圧変色シート（B）の上からさらに重ねられ、上記感圧変色シート（B）を透かして見える課題表示シート（A）の各課題の表示位置とそれぞれ重なる位置に課題チェック部が設けられ、各課題チェック部に、その課題を解決しうる効能を備えた商品の種類を示す象徴記号がそれぞれ付されている透明な商品特定シート（C）とからなることを特徴とする商品推奨用診断セット。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】この発明は、効能が微妙に異なる商品群の中から、顧客のニーズに合った商品を選択して推奨するために用いられる商品推奨用診断セットに関するものである。

【0002】

【従来の技術】従来から、化粧品販売では、専門の販売員が、店頭あるいは訪問販売で、化粧品メーカーから配布された化粧品販売用情報シートにもとづいて顧客に化粧品の売り込みを行っている。上記化粧品販売用情報シートは、通常、長方形の厚紙もしくは薄いプラスチック板からなるシートの表面に、化粧品の種類とその使用方法を模式的に印刷したもので、販売員は、まず顧客の肌の状態を問診し、その結果に応じて、最適な化粧品を推奨するとともに、このシートを顧客に提示してその使用方法を説明する。

【0003】

【発明が解決しようとする課題】しかしながら、各メーカーが多様な化粧品の販売し、各メーカーがそれぞれ近似した構成と内容の化粧品販売用情報シートを用いて販売促進をしている現状では、化粧品自体の独自性よりも、顧客に対していかに好ましい印象を与えることができるか顧客の購買力を引き出す大きなポイントとなる。そこで、最近では、専用の測定機器を用いて皮脂量、水分量等の皮膚特性を測定し、その測定結果にもとづきその人の肌にあうと思われる化粧品をアドバイスすることが行われている。しかし、測定結果のみを情報源としてアドバイスを行うと、例えばその人が自分の肌について感じていること、あるいはその時点で最も解決し

たい肌のトラブル等を無視して一方的なアドバイスを行うことになりがちで、顧客に不満感を与えてしまうことがあった。また、顧客によっては、カウンセリングを充分に受ける時間がない人や、さみしいサービスをおぼえを感じる人もあり、時間をかけたサービスは逆効果となる場合がある。

【0004】このため、短時間で要領よく的確な化粧品アドバイスを行い、しかもそのアドバイスが一方的にならないようなサービスを行うことが要求されるが、全国に分散する膨大な数の化粧品販売店の各販売員に対し、大才のメーカーが上記要求に応えうる人材教育を行うことは多大な労力と時間を要する。

【0005】この発明は、このような事情に鑑みられたもので、化粧品等の、効能が近似する複数商品から、顧客のニーズに合った的確な商品を、短時間で、しかも顧客の能動性をも満足させるような方法で選択し推奨することのできる商品推奨用診断セットの提供をその目的とする。

【0006】

【課題を解決するための手段】上記の目的を達成するため、この発明の商品推奨用診断セットは、効能の異なる n 種類の商品のうち、いずれか一つを推奨するために用いられる商品推奨用診断セットであって、剛性シートからなり、その表面に、上記 n 種類の商品のそれぞれの効能によって解決もしくは改善される課題を、商品一種類につき a （ a は正の整数）個ずつ抽出してなる $n \times a$ 個の課題が、ランダムな配置で表示された課題表示シート（A）と、上記課題表示シート（A）の課題表示部に重ねられ、表面側から押圧を受けるとその押圧部が変色し、課題表示シート（A）から剥がされると上記変色が消えて元に戻るよう設定された透明な感圧変色シート（B）と、上記課題表示シート（A）に重ねられた感圧変色シート（B）の上からさらに重ねられ、上記感圧変色シート（B）を透かして見える課題表示シート（A）の各課題の表示位置とそれぞれ重なる位置に課題チェック部が設けられ、各課題チェック部に、その課題を解決しうる効能を備えた商品の種類を示す象徴記号がそれぞれ付されている透明な商品特定シート（C）とからなるという構成をとる。

【0007】

【発明の実施の形態】つきに、この発明の実施の形態について説明する。

【0008】図1は、この発明の商品推奨用診断セット（以下、単に「診断セット」と略す）を、化粧品であるファンデーションの推奨に適用した一実施の形態を示している。

【0009】この診断セットは、効能の異なる3種類のファンデーションの中から、顧客に最適なファンデーションを選択して推奨するために用いられるもので、表面に課題表示部1が設けられた課題表示シートAと、上記

50

課題表示部1に重ねられる感圧変色シートBと、さらにその上に重ねられる商品特定シートCとで構成されている。なお、上記感圧変色シートBの上縁部は、上記課題表示部1の上縁部に、ヒートシールにより一体的に取り付けられている(図中縦線Pで示す部分がヒートシール部分)。また、上記課題表示シートAと商品特定シートCは、その左上に設けられた穴2に、リング状の綴じ金具3を挿通させることによって連結されるようになっている。

【0010】より詳しく説明すると、上記課題表示シートAは、厚み2mmの硬い厚紙4が台紙として用いられており、その上部に、この診断セットを適用するファンデーションのキヤッチコピー等5が印刷されている。そして、その下には、上記ファンデーションの使用時に解決したい課題(この例では12個の課題)をそれぞれ簡潔に示した課題表示部1が設けられている。この課題表示部1は、図2に示すように、白色の軟質ビニールシート6(厚み0.2mm)を黒色の硬質ビニールシート7(厚み0.5mm)と重ね、その周囲をヒートシールによって固着一体化し、さらに、これを厚紙4の表面に接着して形成したものである。そして、上記軟質ビニールシート6の表面に、12個の課題8(図1に戻る)が、それぞれ楕円状に囲まれた状態で、縦4個、横3個に並ぶ配列で表示されている。なお、上記課題8は、この診断セットによって選択・推奨しようとする3種類のファンデーションを用いて解決もしくは改善することのできる課題であり、一つのファンデーションごとに4個の課題が抽出されている。そして、その配列は、ファンデーションの種類にかかわらず、ランダムに並べられている。

【0011】また、上記課題表示部1に重ねられる感圧変色シートBは、厚み0.2mmの透明な軟質ビニールシートからなり、蛍光顔料によってピンク色に着色されている。この感圧変色シートBを、上記課題表示シートAの課題表示部1に重ねた状態で、上から押圧して課題表示部1の表面に密着させると、図2において実線Qで示すように、その押圧部分においてのみ、光がほぼ真上に反射するため、シートBに含有されている蛍光顔料の色がその部分だけ蛍光発色するよう見える。他の部分は、縦線Q'で示すように光が散乱するため蛍光発色は見られない。したがって、上記感圧変色シートBから透かして見える課題8を、その上から指先で擦る等して押圧すると、図3に示すように、その部分が蛍光発色して印を付けたようになる。なお、この印は、上記感圧変色シートBをめくってシートBと課題表示部1の密着を解除すれば即座に消失する。

【0012】一方、商品特定シートC(図1に戻る)は、透明な硬質塩化ビニールシート(厚み0.2mm)からなり、その表面には、12個の、楕円からなる課題チェック部10が設けられている。上記課題チェック部10

0は、この商品特定シートCを、上記課題表示シートAおよび感圧変色シートBの上に重ねた場合に、上記課題表示シートAに表示された各課題8とそれぞれ重なるよう配置されている。そして、各課題チェック部10には、その課題チェック部10が重なる課題8に示された事項を解決もしくは改善する機能を備えたファンデーションの種類を示す象徴記号11が、それぞれ付記されている。ちなみに、「BC」は、化粧くずれせず、毛穴が空いて全くべたつかないという機能を有する第1のタイプのファンデーションを示す象徴記号であり、「S・B」は、化粧くずれせず、皮脂がでてかたかた浮き出ることを防止するという機能を有する第2のタイプのファンデーションを示す象徴記号である。また、「UV」は、紫外線遮断作用を有し、日焼けしみを防止するという機能を有する第3のタイプのファンデーションを示す象徴記号である。

【0013】なお、上記課題表示シートAの裏面には、図4に示すように、上記第1〜第3の、3種類のタイプのファンデーションの効能をわかりやすく説明する説明図12が表示されている。

【0014】上記診断セットを用い、化粧品販売員は、店頭もしくは訪問販売先において、例えばつぎのようにして顧客に対し最適なファンデーションの推奨を行うことができる。すなわち、まず、上記商品特定シートCを、課題表示シートAの裏面に押し、課題表示シートAの課題表示部1に感圧変色シートBを重ねた状態で、この部分を顧客に提示する。そして、顧客が自分の肌について解決したい、あるいは改善したいと思っている課題を、上記課題表示部1に表示されている12個の課題8の中から複数個(この例では4個)選択させる。選択は、図3に示すように、顧客自身が自分の指先で、感圧変色シートBの上から該当する課題8を擦り、その部分を蛍光発色させることによって行う。このようにして、4個の課題8に印を付けさせる。

【0015】つぎに、図5に示すように、裏に回していた商品特定シートCを表面に戻して課題表示シートAの上に重ねる。これにより、図6に示すように、顧客が選択して印を付けた4個の課題8が、どのファンデーションを用いれば解決もしくは改善できる課題であるかを、一目で判断することができる。この例の場合、「BC」が4個あることから、顧客の課題を解決もしくは改善するには、「BC」、すなわち第1のタイプのファンデーションを用いることが最適であることがわかる。そこで、化粧品販売員は、上記診断セット全体をそのまま裏返し、課題表示シートAの裏面に表示されているファンデーションの説明図12(図4参照)を提示しながら、顧客に、最適なファンデーションを説明し、推奨する。このようにして、顧客にとって最適なファンデーションを、短時間に選択し推奨することができる。なお、「BC」が3個、「UV」が1個、というように分かれ

10

20

30

40

50

た場合には、個数の多い方を最速のものと判断する。また、評価が2個ずつに分かれた場合には、具体的なカウンセリングを行った上で最速なものを選ぶ。

【0016】なお、上記顧客への推奨、カウンセリング等が終了した時点で、上記感圧変色シートBを上を持ち上げて課題表示部1への密着を剥がすことにより、変色を消し、未使用の状態に戻すことができる。したがって、この診断セットは、顧客ごとに、繰り返し使用することができる。

【0017】このように、上記診断セットによれば、課題表示シートAと、商品特定シートCとが別々で、顧客が課題を選択する段階では、その選択が、どの商品につながるか全くわからない状態で選択するため、顧客において、未知の結論に対する興味が深まり、選択行為が非常に楽しいものとなる。しかも、上記選択行為は、感圧変色シートBを指先で触ることによって課題8の上に印をつける、という能動的な動作を伴うため、一方的に問答されるような圧迫感がなく、商品に対し積極的な関心を寄せることができるという利点を有する。したがって、販売員は、その結果から、最適なファンデーションを推奨するだけでなく、その時点での顧客の反応を見た上で、さらに肌への手入れ方法や他の化粧品の推奨等、カウンセリングを発展させることができる。また、上記のように、この診断セットは、感圧変色シートBを剥がすだけで、簡単に未使用の状態に戻すことができるため、異なる顧客に対し、繰り返し使用することができ経済的である。しかも、顧客にとって、自分の課題というごくプライベートな情報が、その場で白紙に戻され、販売員の手に蓄積されないため、自分のプライバシーが守られているという安心感を得ることができる。

【0018】なお、上記実施例では、課題表示部1における課題8の数は、商品（ファンデーション）1種類につき4個としたが、その数は適宜に設定することができる。なかでも、商品1種類につき3〜5個に設定することが好適である。選択数が少なすぎると最適な商品を選ぶことが容易でなく、逆に選択数が多すぎると、顧客が選択するのに手間取り煩雑感が生じるからである。そして、上記課題8の配列は、上記実施例のように縦に何個、横に何個、という配列にする必要はなく、例えば図7に示すように、横書きで上下に縦書きにしてもよい。この場合、各課題8aの左端に、格目等のマーク20を付し、この部分に、上から重ねた感圧変色シートBを介して印をつけるようにする。そして、この上に、商品特定シートCの課題チェック部21を重ねることにより、印を付した課題8aを解決もしくは改善するためには、どの商品が最適かを判断する。なお、上記商品特定シートCは、課題表示部1の全面に重なる必要はなく、図示のように、課題8aの部分（マーク20の部分）と課題チェック部21とが重なれば足りる。

【0019】また、課題表示シートA、感圧変色シート

Bおよび商品特定シートCの材質や厚み等も、上記実施例に限らず適宜のものを選択することができる。ただし、感圧変色シートBおよび商品特定シートCは、これらを重ねた状態で、その下の課題8を透かして見る必要があるため、これらは透明シートでなければならない。

【0020】さらに、上記実施例は、診断セットを、化粧品のファンデーション推奨に適用したものであるが、商品は、このような化粧品に限らず、微妙な効果の違いを有し用途が細かく分かれているような商品であればどのような商品に適用しても差し支えない。例えば化粧料や整髪料、健康飲料等に用いることが好適である。

【0021】つぎに、実施例について説明する。

【0022】

【実施例】図1〜図6に示す診断セットを用い、実際に化粧品販売員に、専門モニター10人に対してファンデーションの推奨を行わせた。その結果、モニター10人とも、最適なファンデーションを、自分が直接係りながら短時間で選択することができ、「好感がもてる」と評価した。

【0023】

【発明の効果】以上のように、この発明の診断セットは、課題表示シートAと、商品特定シートCとが別々で、その選択が、どの商品につながるか全くわからない状態で、顧客に課題を選択させるため、顧客において、結論に対する興味が深まり、選択行為が非常に楽しいものとなる。しかも、上記選択行為は、感圧変色シートBを指先で触ることによって課題の上に印をつける、という能動的な動作を伴うため、顧客にとって、一方的に問答されるような圧迫感がなく、商品に対し積極的な関心を寄せることができるという利点を有する。したがって、販売員は、その結果から、最適なファンデーションを推奨するだけでなく、その時点での顧客の反応を見た上で、さらに肌への手入れ方法や他の化粧品の推奨等、カウンセリングを発展させることができる。また、この診断セットは、感圧変色シートBを剥がすだけで、簡単に未使用の状態に戻すことができるため、異なる顧客に対し、繰り返し使用することができ経済的である。しかも、顧客にとって、自分の課題というごくプライベートな情報が、その場で白紙に戻され、販売員の手に蓄積されないため、自分のプライバシーが守られているという安心感を得ることができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】この発明の一実施例の構成を示す説明図である。

【図2】上記実施例における感圧変色シートの説明図である。

【図3】上記実施例の使用態様の説明図である。

【図4】上記実施例における課題表示シートAの裏面の説明図である。

【図5】上記実施例の使用態様の説明図である。

7

8

【図6】上記実施例の使用態様の説明図である。

【図7】この発明の他の実施例の構成を示す説明図である。

【符号の説明】

1 課題表示部

4 厚紙

6 軟質ビニールシート

8 課題

10 課題チェック部

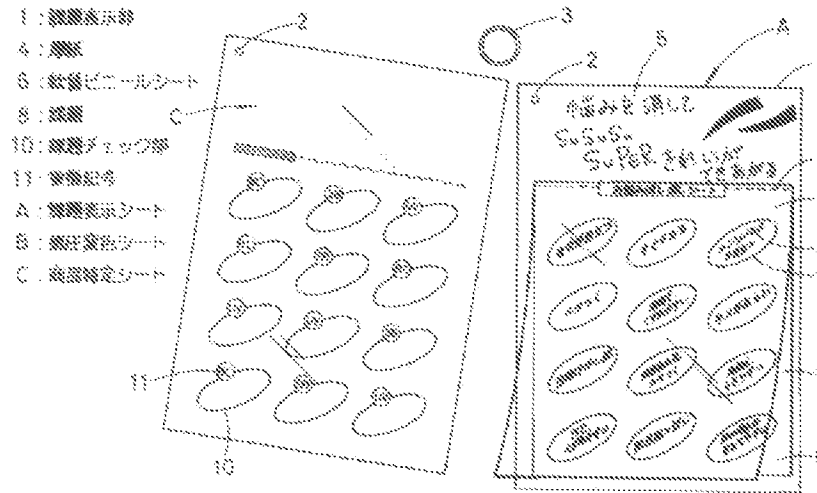
11 象徴記号

A 課題表示シート

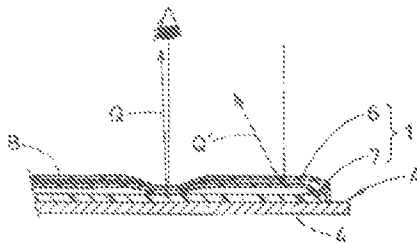
B 感圧変色シート

C 商品特定シート

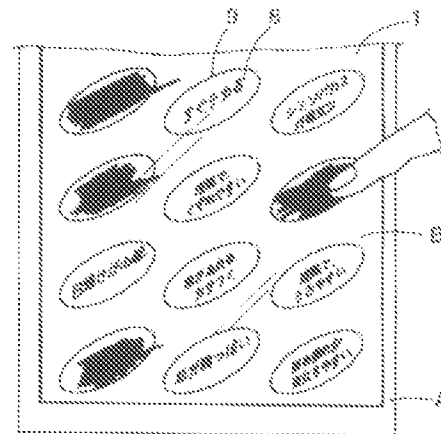
【図1】



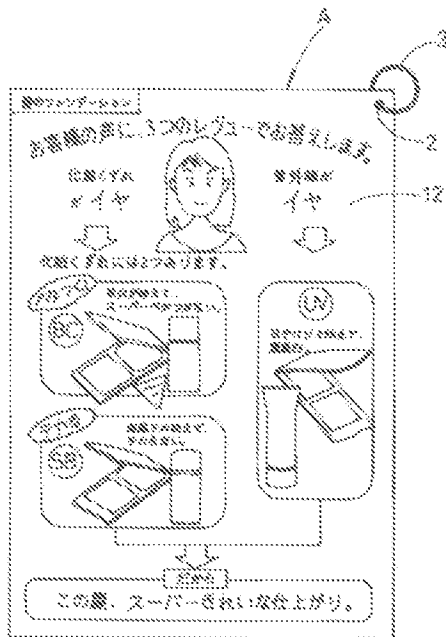
【図2】



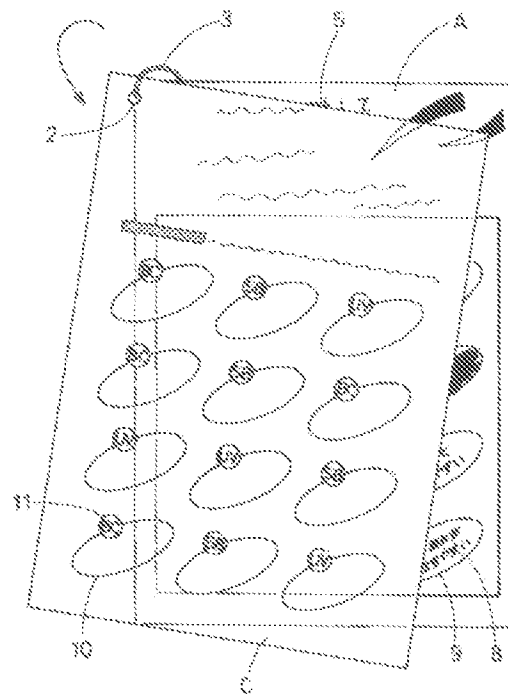
【図3】



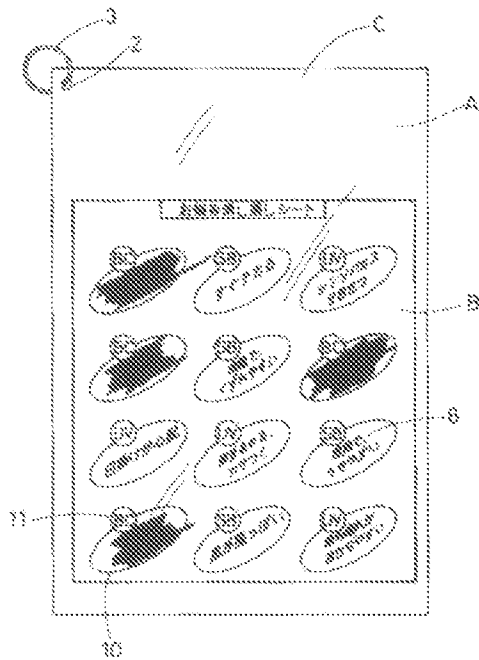
【図4】



【図5】



【図6】



【図7】

